

BAB IV

KESIMPULAN DAN SARAN

4.1 Kesimpulan

Dengan mengetahui proses implementasi *personal selling* pada penjualan produk kopi dan teh PT. Rollas Nusantara Mandiri, maka dapat di simpulkan bahwa proses penjualan langsung memiliki pengaruh besar terutama dalam meningkatkan volume penjualan namun selain itu perusahaan juga lebih diuntungkan dengan adanya data informasi mengenai *feedback* dari konsumennya.

Dari hasil analisis selama 3 bulan penjualan produk PT. Rollas Nusantara Mandiri mengalami peningkatan dari bulan sebelumnya. Dari hasil data tersebut bisa di simpulkan bahwa strategi promosi *personal selling*. merupakan salah satu ujung tombak penjualan pada sebuah perusahaan.

4.2 Saran

- Perusahaan perlu memberikan training lebih mengenai cara menawarkan produk, menyampaikan informasi tentang produk terutama pada tenaga penjual (*salesperson*) agar *image* perusahaan tetap baik di mata masyarakat.
- Konsumen sangatlah sensitif mengenai harga maka tindakan perusahaan harus lebih matang juga dalam mempertimbangkan sebuah harga produk.
- Perusahaan yang berhasil adalah perusahaan yang bisa membuat produk yang berkualitas dengan melihat keinginan dan kebutuhan dari konsumennya.
- Memberikan nilai dan manfaat lebih pada produk akan menciptakan kepuasan dan loyalitas pada konsumen.

- PT. Rollaas Nusantara Mandiri juga harus lebih meningkatkan strategi promosinya salah satunya mengenalkan produk di media iklan seperti televisi, di tempat- tempat umum agar produk-produknya bisa lebih di kenal masyarakat

